



Vielfalt statt Einfalt

Merlo-Teleskoplader bei Müller Fördertechnik | Wie viele Sprichwörter, hat der Satz „Schuster bleib bei deinen Leisten“ viel Wahres. Doch im Handel hat sich gezeigt, dass es durchaus sinnvoll sein kann, wenn man breiter aufgestellt ist. So macht es Sinn, als Vertriebspartner von Ladetechnik, die Zielgruppe Landwirtschaft in den Fokus zu nehmen.

BAUMATECHNIK war bei Müller Fördertechnik in Nürnberg. Dort sprachen wir mit Werner Model, Vertriebsleiter, unter anderem für die Produkte von Merlo zuständig.



Fotos: Hädicke (1), Werkbilder

Werner Model ist bei Ernst Müller Fördertechnik in Nürnberg Verkaufsleiter für die Produkte von Merlo.

Müller Fördertechnik ist ein Eigentümer geführtes Unternehmen, das vor allem für den Vertrieb und Service sowie die Vermietung von Flurförderzeugen des Herstellers Linde steht. Außerdem betreibt Müller ein Kärcher Center und ist Partner für Lagertechnik von Nedcon und Elektrofahrzeuge von Pefra. Das Portfolio runden Hubarbeitsbühnen von JLG, Teleskoplader von Merlo, Universal- und Mehrwegestapler von Hubtex und Geländestapler von Mast Explorer ab. Für letztere Marken verantwortet Werner Model den Vertrieb.

BAUMATECHNIK: Herr Model, seit wann vertriebt Müller Fördertechnik Produkte von Merlo?

Werner Model: Angefangen haben wir im Jahr 2004. Offizieller Merlo-Partner sind wir seit 2005. Unser Vertriebsgebiet

ist übrigens mit dem von Linde identisch und umfasst Mittel- und Oberfranken sowie Teile von Oberbayern und der Oberpfalz.

BAUMATECHNIK: Was war der Grund dafür, sich mit Teleskoplädern zu beschäftigen?

Werner Model: Unser Unternehmen will seinen Kunden ein breites Produktprogramm rund um die Förder- und Lagertechnik anbieten. Teleskoplader passen da ideal dazu. Unsere ersten Maschinen haben wir an Industrie- und Montageunternehmen verkauft beziehungsweise vermietet. Doch da ich diese Technik und ihre Einsatzmöglichkeiten aus meiner vorherigen Tätigkeit gut kenne, kamen schnell erste Kunden aus der Landwirtschaft hinzu. Der erste Merlo ging an eine Trocknungsgenossenschaft. Heute sind Teleskoplader vor allem bei Betrieben mit Ackerbau und Viehwirtschaft und besonders bei Biogasanlagen sehr verbreitet.

BAUMATECHNIK: Wie unterscheiden sich landwirtschaftliche Kunden von denen aus Industrie oder Bauwirtschaft?

Werner Model: Zunächst einmal durch die Ausstattung der Maschine. Die Teleskoplader in der Landwirtschaft werden fast alle als Ackerschlepper mit einer maximalen Geschwindigkeit von 40 Kilometer pro Stunde zugelassen, in der Industrie und auf dem Bau sind 20 Kilo-

meter pro Stunde üblich. Darüber hinaus haben landwirtschaftliche Teleskoplader meist ein Zugmaul und einen Hydraulikanschluss am Heck, um einen Kipper anhängen zu können. In der Regel wünschen Landwirte auch eine stärkere Motorisierung, Klimaanlage und einen hochwertigeren Sitz.

BAUMATECHNIK: Also völlig andere Ansprüche, wie zum Beispiel im Vermietbetrieb...

Werner Model: Ja. Wobei ich bei unseren eigenen Mietmaschinen gleich eine Ausstattung im Hinblick auf einen späteren Weiterverkauf in die Landwirtschaft ausuche.

BAUMATECHNIK: Was zeichnet hierbei das Fabrikat Merlo aus?

Werner Model: Merlo bietet als Hersteller schon lange speziell für die Landwirtschaft ausgestattete Maschinen an. Darüber hinaus baut Merlo bereits seit dem Jahr 1981 reine Hydrostaten. Dadurch ist sehr viel Erfahrung vorhanden, was das Zusammenspiel zwischen Motor und Fahr- beziehungsweise Arbeitshydraulik betrifft. Und das auch bei Betriebsstundenanzahlen von weit über 15 000, wie sie in der Landwirtschaft nicht ungewöhnlich sind. Da müssen andere Hersteller erst einmal hinkommen. Dazu kommt, dass Hydrostat-Maschinen sehr einfach und genau zu bedienen sind.

BAUMATECHNIK: Welches sind Ihre beliebtesten Modelle?

Werner Model: Die kompakte Panoramic-Serie und der Turbofarmer. Auch einige Multifarmer mit Zapfwelle und Dreipunkt-Hydraulik im Heck laufen bei unseren Kunden. Viel Potenzial, vor allem bei Biogasanlagen, sehe ich für den P 55.9 CS, der eine hohe Hubkraft mit großer Reichweite verbindet. Für Pferdebetriebe oder überall da, wo es eng zugeht, eignet sich der sehr kompakte P 25.6. In der Industrie und bei Montagen verkaufen wir natürlich auch Teleskoplader mit drehbarem Oberwagen. Hier gefällt mir besonders der 60.24 MCSS.



Merlo konfiguriert Lader speziell für den Einsatzzweck Landwirtschaft. Mit reinen Baumaschinen kann man hier nicht punkten.

BAUMATECHNIK: Sie haben gerade auch den Multifarmer angesprochen. Wie kommt dieser bei Ihren Kunden an?

Werner Model: Im Gegensatz zu Ländern, wie Großbritannien oder Frankreich, noch etwas verhalten. Dabei eignet sich der Multifarmer für viele landwirtschaftliche Arbeiten, wie Heuwenden, Schwaden, Mulchen oder ähnlichem. Dabei ist er ein vollwertiger Teleskoplader und dadurch einem Traktor mit Frontlader weit überlegen.

BAUMATECHNIK: Wie kommen Sie an Ihre Kunden aus der Landwirtschaft?

Werner Model: Während unser Unternehmen in der Industrie jeder kennt, war dies in der Landwirtschaft anfangs nicht so. Deshalb mussten wir dieses Feld ganz neu erschließen. So bin ich zuerst auf Biogasanlagen zugegangen. Eine der ersten Maschinen habe ich an die Firma Agrikomp verkauft, einen Hersteller von Biogasanlagen, der auch eine eigene Anlage betreibt. Außerdem sind wir auf der Agritechnica oder der EuroTier und vielen regionalen Messen präsent. Der Rest war viel Mund-zu-Mund-Propaganda, auch begründet durch unseren guten After-Sales-Service.

BAUMATECHNIK: Wie sieht dieser aus?

Werner Model: Neben unserer Werkstatt in Nürnberg haben wir zur Zeit drei Monteur in Außendienst, die auf Merlo-Maschinen spezialisiert sind. Dies wird kurzfristig auf fünf bis sechs Personen ausgebaut. Selbstverständlich haben wir einen Notservice und können unseren Kunden ständig Überbrückungs- und Mietmaschinen, zum Beispiel in Arbeitsspitzen, anbieten.

BAUMATECHNIK: Können Sie uns etwas zu Stückzahlen in Ihrem Vertriebsgebiet sagen?

Werner Model: In unserem Bestand laufen 85 Merlos, 60 Prozent davon in der Landwirtschaft, inklusive Kompostwerke, Biogas oder ähnliches, 40 Prozent in der Industrie, der Montage, im Vermietgeschäft oder auf dem Bau.

BAUMATECHNIK: Wie sieht es mit den Anbaugeräten aus?

Werner Model: Hauptsächlich bedienen wir uns aus dem Sortiment von Merlo. Bei Bedarf schauen wir auch bei Zulieferern, wie zum Beispiel Bressel & Lade, Flotzinger oder Kock & Sohn. In der Landwirtschaft sind meist eine Unversalschaufel und ein Gabelträger mit Zinken gefragt, aber auch Ballenspieße, Dunggabeln oder Greifschaukeln. Das serienmäßige hydraulische Merlo-Schnellwechselsystem funktioniert wirklich gut. Einen Euro-Adapter empfehle ich nur bei geringen Belastungen.

BAUMATECHNIK: Es gibt Wettbewerber, die argumentieren vor allem bei Biogas inzwischen mehr zum Radlader. Wo sehen Sie die Vorteile des Teleskop?

Werner Müller: In der Universalität und besonders in der Reichweite. Überladehöhen von mehr als vier Meter sind in der Landwirtschaft keine Seltenheit. Für die meisten Teleskoplader ist das kein Problem. Ein Radlader kann das höchstens mit Hochkippschaufel.

(jh)

Müller Fördertechnik

Im Jahr 1954 gründete Ernst Müller das Unternehmen als Büssing Lastwagen- und Omnibusvertretung mit 36 Mitarbeitern. 1959 kamen Traktoren von Güldner hinzu. 1964 wurde eine Vertrag mit der Linde AG abgeschlossen, die damals zu den Güldner Motoren Werke gehörte und erste Aufträge über Gabelstapler abgeschlossen hatte. Drei Jahre später trennte man sich von Büssing. Nach dem Tod des Firmengründers übernahm im Jahr 1973 dessen Tochter Sigrid Ernst die Firma. Das Produktprogramm wurde systematisch ausgeweitet. 2002 wurde der Enkel des Firmengründers, Michael Ernst, Geschäftsführer, ein Jahr später wurde die Geschäftsführung um Thomas Baum erweitert.

Heute hat Müller Fördertechnik mehr als 200 Mitarbeiter an zwei Standorten und ist Ausbildungsbetrieb für den Beruf des Land- und Baumaschinenmechanikers.

